

В. Л. Берсенёв

*Институт экономики УрО РАН*

### **Конкурентная разведка в контексте китайской философии**

Сегодня функционирование и национальной, и региональной экономики все в большей степени определяется закономерностями глобализационных процессов, обуславливающих как формирование новой структуры мирохозяйственных связей, так и определение конкурентного статуса каждого государства, региона и отдельного предприятия в структуре мировой экономики. Место России в мировой экономике традиционно определяется как буферная зона между Европой и Азией. Отсюда и экономические институты, рожденные на Западе, российскими экономистами трактуются с опорой на философию Востока.

Великий Лао-цзы, сотворивший в VI в. до н. э. «Дао Дэ Цзин» — одно из самых переводимых на другие языки произведений древнекитайской философии, утверждал: «Человек следует законам земли. Земля следует законам неба, небо следует законам Дао. А Дао следует самому себе»<sup>1</sup>. Будучи универсальной формулой, эта максима напоминает нам, что попытки предложить теоретическое осмысление природы экономической деятельности всегда субъективны. Только сам Путь от замысла до реализации какого-либо бизнес-проекта невозможно отрицать как реальность, вечную и неизбежную. Не случайно там же говорится: «Небесное Дао не борется, но умеет побеждать. Оно не говорит, но умеет отвечать. Оно само приходит. Оно спокойно и умеет управлять [вещами]. Сеть природы редка, но ничего не пропускает»<sup>2</sup>. Отсюда и анализ конкретных категорий экономического характера из «словаря современности» должен опираться на творческое наследие мыслителей прошлого, без которых Путь просто не может состояться.

Практика показывает, что по мере оконтуривания отечественного предпринимательства к началу 2000-х гг. пришло понимание ущербности соперничества до полного разорения конкурента. В ходе «торговых

---

<sup>1</sup> Лао-цзы. Дао Дэ Цзин. URL: <http://www.philosophy.ru/library/asiatica/china/lao-czi.html> (дата обращения: 02.10.2011).

<sup>2</sup> Там же.

войн» большинство фирм добиваются благоприятной для себя формы конкурентного сосуществования. Дж. О'Шонесси выделяет три основные причины таких «перемирий». Во-первых, у конкурентов может возникнуть необходимость осуществлять скоординированные действия в какой-либо сфере. Во-вторых, у них могут появиться общие интересы (например, для сдерживания проникновения на рынок новых фирм или заменителей традиционных товаров). Наконец, менеджеры-конкуренты способны осознать, что дальнейшая борьба не стоит «пролитой крови»<sup>3</sup>.

На этом фоне вполне закономерен рост интереса к памятникам восточной военно-исторической и философской мысли. За фразой «Предотвращенная схватка есть выигранная схватка» стоит многовековой опыт развития боевых искусств на Дальнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. Не случайно Р. Д. Сойер отмечает, что «очень и очень многим восточная философия и стратегия выживания позволили выстоять в корпоративных войнах и приумножить свои капиталы»<sup>4</sup>. Популярные книги о применении методов стратегии древности в бизнесе и на фондовом рынке становятся бестселлерами в Японии, Китае, Южной Корее и Тайване. Идеи классических военных канонов неизменно присутствуют в литературе, кино, средствах массовой информации и даже в видеоиграх.

Одним из столпов жанра, вне сомнения, является «Искусство войны» Сунь-цзы. Следует сразу же оговориться, что в данном случае имеется в виду первый из числа авторов, писавших под этим именем, известный также как Сунь У. Он родился в самом начале «эпохи Воюющих царств» (475–221 гг. до н. э.) и сам отметился на военном поприще, поучаствовав в качестве советника царства У в разгроме царства Юэ. Китайские историки выделяют еще одного Сунь-цзы, он же Сунь Бинь, жившего на сто лет позже и написавшего свое «Искусство войны»<sup>5</sup>. Возможно, Сунь Бинь был потомком Сунь У, что и предопределило столь скудную фантазию автора при выборе названия для своегоopus. Впрочем, главное, что он унаследовал от предполагаемого предка, — это идея, что побеждать лучше вообще без военных действий.

---

<sup>3</sup> См.: О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход [пер. с англ.]. СПб., 2001. С.271.

<sup>4</sup> У-цзин. Семь военных канонов Древнего Китая / пер. с англ. Р. В. Котенко, предисл. и коммент. Р. Д. Сойер. СПб., 2001. С. 7.

<sup>5</sup> См., например: Су Шунь. Загадочный Китай. Путешествие по Стране огненного дракона. Харьков ; Белгород, 2007. С. 204.

Конечно, было бы преувеличением полагать, что Сунь-цзы, условно говоря — Старший, являл собой пример древнекитайского пацифиста. Для него война представляла собой великое дело для государства, однако он учил, что одерживать победу следует не просто в результате боестолкновения, а посредством маневра, путем обмана и благодаря предварительным расчетам. Для этого же необходима разведка: «Поэтому, оценивая противника, узнают его план с его достоинствами и его ошибками; воздействуя на противника, узнают законы, управляющие его движением и покоем; показывая ему ту или иную форму, узнают место его жизни и смерти; столкнувшись с ним, узнают, где у него избыток и где недостаток»<sup>6</sup>. Эта мысль звучит в главе VI «Полнота и пустота», венчает же трактат глава XIII «Использование шпионов». Помимо конкретных рекомендаций, Сунь-цзы предлагает здесь резюме, благословляющее разведку на грядущие тысячелетия: «Пользование шпионами — самое существенное на войне; это та опора, полагаясь на которую действует армия»<sup>7</sup>.

Все это вполне применимо и к бизнес-войне. Поскольку полная и безоговорочная капитуляция противника для конкурентного противостояния нетипична, можно сказать, что ее главной целью является улучшение собственного положения в рамках сложившейся конъюнктуры. В таком случае возникает вопрос, как победить, не ввязываясь в бой в стиле *à la Napoleon*. Сунь-цзы через два с половиной тысячелетия ненавязчиво подсказывает нам простой путь — посредством ведения конкурентной разведки.

У данной категории нет однозначного и общепринятого определения, что неявным образом свидетельствует о незавершенности процесса статусного оформления конкурентной разведки, причем не только у нас в стране, но и в мире в целом. Согласно гипотезе Сепира-Уорфа, иногда не реальность диктует вариант словесного отображения явления, а слово предопределяет формирование реальности. При этом Э. Сепир отмечал: «То, что именуют “реальным миром”, в значительной степени бессознательно строится на основе языковых норм данной группы»<sup>8</sup>. То есть разницей в толкованиях конкурентной разведки как феномена предпринимательской деятельности не дает оснований утверждать, что данное

<sup>6</sup> Сунь-цзы. Искусство войны // Искусство войны: Антология военной мысли. СПб., 2006. С. 29.

<sup>7</sup> Там же. С. 53.

<sup>8</sup> Цит. по: Манцов И. В защиту идеализма. URL: <http://www.vz.ru/columns/2008/7/20/188408.html> (дата обращения: 08.10.2011).

явление еще не состоялось как факт, хотя процесс его институционализации пока не завершен.

В широком плане под конкурентной разведкой следует понимать особый вид предпринимательской деятельности, направленной на информационное обеспечение управления хозяйствующим субъектом с целью повышения его конкурентоспособности. Однако, когда мы говорим о разведке, следует помнить, что в данном случае не имеются в виду кражи со взломом, похищение опытных образцов или допросы похищенных сотрудников фирмы-конкурента с особым пристрастием. Для такого рода приемов добывания необходимой информации существует понятие «промышленный шпионаж».

Следует отметить, что именно в этой области заимствования технологий Китай в настоящее время преуспевает больше других стран. В докладе, подготовленном в октябре 2011 г. Управлением национальной контрразведки США, утверждается, что из семи случаев экономического шпионажа, которые произошли в 2010 г. в США, шесть были в пользу Китая. Россия при этом в докладе помещена на второе место<sup>9</sup>.

«Википедия» и другие электронные источники энциклопедического характера однозначно трактуют промышленный шпионаж как форму недобросовестной конкуренции, при осуществлении которой нарушаются нормы законодательства. В свою очередь, Р. В. Ромачев и И. Ю. Нежданов однозначно подчеркивают: «КР [конкурентная разведка] всегда действует в рамках Закона»<sup>10</sup>. Достаточно при этом сослаться на Федеральный закон от 9 июля 2004 г. № 98 «О коммерческой тайне», до недавнего времени содержавший норму, согласно которой информация, самостоятельно полученная лицом при осуществлении исследований, систематических наблюдений или иной деятельности, считается полученной законным способом, несмотря на то, что содержание указанной информации может совпадать с содержанием информации, составляющей коммерческую тайну, обладателем которой является другое лицо<sup>11</sup>. В противном случае пришлось бы говорить о недобросовестной конкуренции, под

---

<sup>9</sup> См.: Козубова В. Страна кибершпионов. URL: <http://vz.ru/ekonomu/2011/11/7/536495.html> (дата обращения: 10.10.2011).

<sup>10</sup> Ромачев Р. В., Нежданов И. Ю. Конкурентная разведка: Практический курс. М., 2007. С. 10.

<sup>11</sup> См.: О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарном рынке: закон Рос. Федерации от 26 июля 2006 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 32. Ст. 3283.

которой понимаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации<sup>12</sup>.

Соответственно, нельзя согласиться и с позицией В. И. Ярочкина и Я. В. Бузановой, утверждающих, что конкурентная разведка — это совокупность согласованных действий по добыванию, интерпретации и распространению информации, полезной для субъектов экономики и добываемой легально и нелегально в интересах обеспечения собственной безопасности. При этом и промышленный шпионаж определяется достаточно невнятно как тайная деятельность по добыванию, сбору, анализу, хранению и использованию конфиденциальной информации о деятельности конкурентов, хотя и указывается, что к нему прибегают только недобросовестные руководители<sup>13</sup>.

Ю. П. Воронов более четко углубляет различие между конкурентной разведкой и промышленным шпионажем: «Собственно говоря, в чистом виде промышленный шпионаж — даже более узкая сфера деятельности: получение некорректным путем промышленных секретов конкурента для того, чтобы использовать их в собственной хозяйственной деятельности. В более широкой трактовке это незаконное получение промышленных секретов ради того, чтобы понять соотношение сил на рынке: насколько вы и ваш конкурент равноценны. Впрочем, есть еще одно разграничение между промышленным шпионажем и конкурентной разведкой. Промшпионаж — заведомо активная деятельность, направленная на последующее использование технологической информации, тогда как конкурентная разведка — чаще всего пассивный сбор информации с целью предотвратить вероятный ущерб, который могут нанести компании действия конкурентов»<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> См.: О коммерческой тайне : закон Рос. Федерации от 9 июля 2004 г. ФЗ № 98, ст. 4, п. 2 // Ведомости Съезда народ. депутатов РСФСР и Верхов. Совета РСФСР. 1991. № 16. Ст. 499.

<sup>13</sup> См.: Ярочкин В. И., Бузанова Я. В. Корпоративная разведка. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2005. С. 92, 105.

<sup>14</sup> Воронов Ю. П. Конкурентная разведка : учеб. пособие. Новосибирск, 2007. С. 40–41.

Следует только добавить, что как прикладная дисциплина конкурентная разведка позволяет быстрее и эффективнее решить проблемы, стоящие перед любым предприятием, независимо от его организационно-правовой формы и от того, в какой сфере деятельности оно занято. В частности, с ее помощью можно избежать деловых отношений с недобросовестными партнерами, пресечь готовящееся против предприятия невыгодное для него действие со стороны конкурентов, сотрудников или регуляторов рынка, решить проблемы предприятия наиболее коротким и экономически оптимальным путем, поставив конкурента в прогнозируемую ситуацию. Благодаря конкурентной разведке легче понять, в каком направлении и с какой скоростью движется предприятие, собирать информацию о людях, от решений которых может зависеть его судьба, и использовать это в своих целях. В конечном итоге конкурентная разведка помогает формировать максимально благоприятные для компании внешние условия деятельности.

Иными словами, конкурентная разведка — этически не замутненное коммерческое любопытство в духе Сунь-цзы, удовлетворяемое посредством чтения, наблюдения, выслушивания и иных форм внимательного ознакомления с интересующим бизнес-предметом. В плане укоренения данного вида предпринимательской деятельности в России еще есть над чем поработать, но не стоит забывать, что мельницы Господни мелют медленно, но тонко. Возможно, древние китайские философы высказались бы примерно в этом же духе.

**Р. Т. Ганиев**

*Уральский федеральный университет*

### **Северные тюрки и политические события в Китае в начале VII в.**

Влияние северных (восточных) тюрков на политическую жизнь раннетанского Китая является малоизученным вопросом как среди тюркологов, так и среди синологов. События начала VII в. имеют большое значение не только для китайской истории, но и для истории Восточно-Тюркского